

Mach die Energiewende zu deiner Mission!

Sales Manager (m/w/d) – technischer B2B-Vertrieb für Stadtwerke und Netzbetreiber

Vollzeit | Standort Dortmund | Hybrid Work

Das sind WIR – das ist LEMONBEAT!

Wir sind die Lemonbeat GmbH, Teil der E.ON One und Pioniere der digitalen Transformation des Energiesystems. Unsere Vision: Innovative digitale Lösungen, die die Herausforderungen der Energiewende in Vorteile wandeln. Unsere Kunden bekommen von uns alles aus einer Hand von Hardware über Kommunikationslösungen, bis hin zu Cloud-Plattformen für Monitoring und Betrieb.

Als Corporate Startup innerhalb der E.ON SE leben wir den Spirit und die Flexibilität eines kleinen, wachsenden Unternehmens mit der Verlässlichkeit starker Partner an unserer Seite.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir dich:

Als Sales Manager (m/w/d) übernimmst du die Verantwortung für den gezielten Ausbau unserer Kundenbasis im Bereich Verteilnetz – insbesondere bei Stadtwerken und Netzbetreibern.

Du gewinnst Neukunden durch Beratung auf Augenhöhe, ein technisches Verständnis und die Fähigkeit, aus Bedarf echte Lösungen zu entwickeln.

Dein Fokus liegt auf langfristiger Marktdurchdringung – von der Lead-Übernahme bis zum Vertragsabschluss.

Deine Aufgaben:

- Du übernimmst qualifizierte Leads von unseren Partnern oder Marketingaktivitäten und entwickelst daraus individuelle Akquise-Strategien
- Du führst technische Bedarfsanalysen durch und berätst Kunden zu Retrofit-Lösungen, Strom- und Spannungsmessung sowie digitaler Netztransparenz

- Du steuerst den gesamten Vertriebsprozess – auch über mehrere Hierarchieebenen und Entscheidungsrunden hinweg
- Du entwickelst kundenspezifische Angebotsstrategien, erstellst Angebote und begleitest diese aktiv bis zum erfolgreichen Abschluss
- Du dokumentierst sauber und transparent im CRM-System (Odoo / Salesforce)
- Du arbeitest eng mit Produktmanagement, Technik und Customer Success zusammen, um individuelle Anforderungen lösungsorientiert umzusetzen

Das bringst du mit:

- Erfahrung im B2B-Vertrieb – idealerweise im technischen Umfeld oder in der Energiewirtschaft
- Ein solides technisches Verständnis, das es dir ermöglicht, dich schnell in energietechnische oder infrastrukturelle Themen einzuarbeiten – du musst kein Ingenieur sein, aber solltest technisch mitdenken können.
- Sicherer Umgang mit Ansprechpartner aus Netzbetrieb, Planung und Technik – z. B. Netzmeister, Betriebsleiter, Planer
- Strukturierte, eigenverantwortliche Arbeitsweise sowie eine ausgeprägte Abschlussstärke
- Kommunikationsstärke, Verhandlungsgeschick und ein Gespür für Timing und Entscheidungssituationen
- Reisebereitschaft für Kundentermine, Fachveranstaltungen oder Messen
- Sichere Kommunikationsfähigkeiten in Deutsch– schriftlich wie mündlich. Unsere Firmensprache ist deutsch
- gute Englischkenntnisse sind wünschenswert

Das ist von Vorteil, aber kein Muss:

- Erfahrung mit Ausschreibungen, Gremienentscheidungen oder Fördertöpfen im Netzbereich
- Fundiertes technisches Verständnis, insbesondere im Bereich Infrastruktur, Smart Grid, Retrofit oder IoT
- Kenntnisse in Modbus, Leittechnik oder Niederspannungssystemen
- Erfahrung mit CRM-Systemen wie Odoo, Salesforce oder HubSpot

Was dich bei uns erwartet:

- ✓ Ein dynamisches, internationales Team mit echter Gestaltungsfreiheit
- ✓ Startup-Feeling im Konzern-Umfeld
- ✓ Flache Hierarchien & schnelle Entscheidungen
- ✓ Flexible Arbeitszeiten & Hybrid Work (mit 3 Tagen Präsenz im Büro)
- ✓ Unbefristeter Vertrag & faires, leistungsgerechtes Gehalt
- ✓ Kostenloses Mittagessen, zusätzlich freie Getränke und frisches Obst
- ✓ Corporate Benefits (Vorteilsprogramm für zahlreiche Brands & Shops)
- ✓ 30 Urlaubstage + 2 Extra-Tage (Weihnachten & Silvester)
- ✓ Ausreichend Parkplätze direkt im Gebäude
- ✓ Die Chance, die digitale Energiewende aktiv mitzugestalten

Neugierig geworden?

Dann starte mit uns durch und gestalte die Zukunft der Energie aktiv mit!

Bewirb dich jetzt mit Lebenslauf und Gehaltsvorstellung, klicke [hier](#).

Wir freuen uns darauf, dich kennenzulernen!

www.lemonbeat.com